

HP y 3Com... y Cisco

Por: Harold Blair, Director de Consultoría de Dominio

hblair@dominio-consultores.com

Nuevamente en la última semana hemos sido testigos de la dinámica con la que se mueve el sector tecnológico y considerando que estamos pasando la peor crisis financiera vivida en Estados Unidos desde la gran depresión.

El 11 de noviembre, HP anunció la intención de comprar 3Com por el monto de \$ 2,700 millones, de esta forma potencia su unidad de negocios de networking, para equiparar a Cisco que había incursionado en una línea de negocios tradicional para HP como lo es la infraestructura para Data Centers.

Como mencionamos en una anterior columna de análisis (respecto a la fusión de Oracle y Sun) la estrategia de Cisco, hacia la convergencia y unificación de soluciones denota que quiere ser el líder, no solo en la venta de soluciones y equipos para redes y comunicaciones sino además, quiere dar un paso más allá para transformarse en la empresa que integra todo tipo de soluciones de desde virtualización para servidores, infraestructura de Data Center (Unified Computing) colaboración en la red, hasta incluso estar presente con equipos y servicios para el consumidor final como el MinoHD Camcorder.

Bajo esta perspectiva era claro que uno de los líderes en el segmento de infraestructura y servidores como HP no se iba a quedar inmóvil, sino todo lo contrario, desde su estrategia de ofrecer equipos de networking bajo la marca de ProCurve, HP estaba interesada en ampliar su oferta de servicios.

La compra de 3Com le ofrece a HP la tecnología que no le era posible desarrollar en un corto plazo, crea una serie de sinergías en HP para ofrecer soluciones y servicios integrales de infraestructura y comunicaciones.

Ofrece un gran posicionamiento de mercado en el competitivo mercado asiático donde 3Com disputa con Cisco el market share, quizás en el único mercado a nivel global donde 3Com tiene este lugar de privilegio.

Localmente creemos que de concretarse la fusión se ofrecerán servicios integrados con costos competitivos para los clientes, con una oferta más amplia en beneficios de las empresas y usuarios de TI.

Creemos que el mercado tecnológico seguirá muy dinámico en adelante, está claro como comentó John Chambers CEO de Cisco en una exposición la semana pasada, sobre las soluciones de colaboración de Cisco: "que su estrategia es ir de la mano con la evolución de las redes, "The human network" ... ", en todos los segmentos del negocio, como citamos el MinoHD una vídeo cámara, esta netamente orientada hacia el consumidor final, un mercado altamente competitivo, que desde nuestro punto de vista va hacia la convergencia con los "smarthphones" de los líderes, Blackberry de RIM y el iPhone de Apple.